

YOUR INDUSTRIAL SUCCESS,
OUR FUTURE.
ZURE ARRAKASTA INDUSTRIALA,
GURE ETORKIZUNA.
TU ÉXITO INDUSTRIAL,
NUESTRO FUTURO.

FORMACIÓN- MARKETING Y GESTIÓN COMERCIAL

Curso:

VENTA CONSULTIVA (3 SESIONES)

Fecha:

09/05/2025
16/05/2025
23/05/2025

Horario:

8:30 – 13:30

Duración:

5 horas

Ubicación:

Goieki, NBF

¿A quién va dirigido?

Este curso está dirigido a profesionales de la venta y marketing: directores de comercio y/o marketing, KAM (Key Account Manager), responsables de exportación, responsables de ventas, vendedores, técnicos de venta y/o marketing, backoffice comercial,...

¿Qué vas a aprender?

Saber que hay un proceso en la venta ayuda mucho. Si realizamos bien los pasos, será más fácil conseguir clientes. La clave de la venta consultiva está en quitar el foco de nosotros y ponerlo en el cliente. ¿Qué podría hacer para ayudar al cliente?

Dividiremos el proceso de venta en 3 fases y trabajaremos qué hacer y cómo hacerlo en cada una de ellas: desde la prospección hasta el cierre del pedido y la fidelización del cliente.

Contenido:

Dividiremos el proceso en 3 fases: CONOCER AL CLIENTE, CONECTAR CON EL CLIENTE, CONVENCER AL CLIENTE.

Trabajaremos las herramientas para hacer bien lo que tenemos que hacer y lo que tenemos que hacer en cada fase.

Serán sesiones prácticas, adaptadas a los casos reales de los participantes y realizaremos diferentes dinámicas.

*El curso se impartirá en castellano.

Material:

Al finalizar la sesión se hará llegar a los participantes la documentación en formato digital.

YOUR INDUSTRIAL SUCCESS,
OUR FUTURE.
ZURE ARRAKASTA INDUSTRIALA,
GURE ETORKIZUNA.
TU ÉXITO INDUSTRIAL,
NUESTRO FUTURO.

Número de participantes:

El curso se llevará a cabo con un grupo de entre 8 y 20 personas.

Coste:

Para personas trabajadoras de empresas socias de Goierri Valley: 405€ (+ IVA)
Para personas trabajadoras de empresas no socias de Goierri Valley: 810€ (+ IVA)